

Ventas

La Dirección Comercial ha de innovar, planificar, organizar, supervisar y dirigir la actividad de la fuerza de ventas, para conseguir los objetivos empresariales que garantizan la proyección de la compañía a medio y largo plazo. La gestión de la fuerza de ventas es, por tanto, un elemento relevante de la gestión empresarial.



El conocimiento y el nivel de exigencia de los clientes obligan a gestionar las ventas desde la estrategia, la planificación, la comunicación y el establecimiento de relaciones fuertes y duraderas, capaces de generar beneficios mutuos. El profesional comercial se ha convertido en un gestor de negocios y ha de disponer de capacidad analítica y de gestión.

Lo más importante es averiguar con certeza qué es lo que demanda el mercado, quiénes son los clientes potenciales y los más rentables, y cómo se puede atender esta demanda del modo más fructífero para el negocio.

BoD le ofrece servicios para el diseño y la implantación de modelos de negocio (Planes de Negocio) que incrementen de manera significativa la cifra de ventas. Los servicios ofrecidos se ocupan tanto de la mejora de los modelos de negocio existentes, como del análisis, diseño e implementación de nuevos modelos que incrementen la capacidad de generación de ingresos.

Cifra de Negocio

Plan de Negocio

El "Plan de Negocio", de manera habitual, suele concebirse como un "Plan de Ventas" junto con un "Plan de Marketing". El desarrollo de un Plan de Negocio tiene como principal objetivo identificar, describir y analizar una oportunidad de negocio, estudiando su viabilidad operativa, económica y financiera.

Elaboramos y analizamos aquellas oportunidades de negocio, aportando la más completa descripción de las operaciones, recursos y estrategias para la consecución de los objetivos definidos en el plan.

- Gestión de la Cartera de Negocios
- Gestión de la Cartera de Clientes
- Identificación de Oportunidades de Negocio
- Definición de las Políticas de Precio
- Definición de las Estrategias de Venta
- Definición de los Objetivos de Venta
- Sistemas de Elaboración y Seguimiento de Presupuestos

Fuerza de Ventas

Gestión de la Fuerza de Ventas

BoD le proporciona servicios para la puesta en marcha de sistemas de gestión de las fuerzas de ventas, de manera que estas capilaricen de una manera más efectiva aquellos mercados de actuación, alcanzando todos los objetivos previstos.

Para ello, en BoD ponemos en marcha nuestra metodología y herramientas, actuando sobre los sistemas de gestión de las fuerzas de venta y obteniendo importantes mejoras comerciales.

- Sistemas de Elaboración de Ofertas
- Capacitación del Equipo Comercial
- Elaboración del Plan Operativo:
 - Canales de Venta
 - Estructura y Cuantificación de la Red de Ventas
 - Equipo de Ventas

Para más información
y contacto, llame al:

942 585 711

O visite:

www.bodestrategia.com